

سادساً - استثناءات قانون الطلب :

وفقاً لقانون الطلب فان العلاقة بين السعر والكمية المطلوبة هي علاقة عكسية .وهذا القانون يظهر اتجاهها عاماً، ومع ذلك فإن عمومية هذا القانون لا تمنع من وجود بعض الحالات الاستثنائية القليلة التي تكون فيها العلاقة بين السعر و الكمية المطلوبة علاقة طردية أي بخلاف ما يقضي به قانون الطلب و أهم هذه الحالات:

*الحالة الأولى:

تخص بعض السلع التي يطلق عليها اسم (السلع الرديئة) أو (سلع جفن) نسبة إلى الاقتصاديين جفن الذي لاحظ أنه عند ما يرتفع سعر الخبز فان طلب الفقراء عليه يرتفع ، وفسر ذلك بأن النسبة التي يقتطعها الفقراء من دخولهم للإنفاق على الخبز نسبة كبيرة ، وارتفاع سعر الخبز يؤدي إلى نقص دخولهم الحقيقية ولذلك فإنهم يضطرون إلى إنقاص طلبهم على اللحوم والسلع الغذائية الأخرى من أجل زيادة نسبة دخولهم التي تخصص للإنفاق على الخبز الذي يظل على الرغم من ارتفاع سعره هو الأكثر رخصاً من السلع الأخرى .

ونتيجة زيادة إنفاقهم على الخبز بسبب ارتفاع سعره فإنه لا يبقى من دخولهم إلا نسبة قليلة لا تسمح بالحصول على السلع الأخرى مثل اللحوم و غيرها ، و لذلك فإنهم يخصصون هذه النسبة القليلة المتبقية من دخولهم في الحصول على المزيد من الخبز بوصفه بديلاً من اللحوم التي لم يتمكنوا من شرائها . ويحدث العكس تماماً في حالة انخفاض سعر الخبز، حيث يترتب على ذلك زيادة دخولهم الحقيقية، وبذلك تكون الفرصة أمامهم متاحة لشراء السلع المرتفعة السعر مثل اللحوم و يستخدمونها بديلاً من جزء من الخبز و بالتالي ينخفض طلبهم على هذه السلعة الأساسية التي انخفض سعرها .

و يصلح التفسير الذي قال به (جفن) لتفسير العلاقة الطردية بين أسعار السلع الأساسية التي تعتمد عليها الطبقات الفقيرة في الجزء الأكبر من استهلاكها (طلبها) و بين الكميات التي تطلبها هذه الطبقات من تلك السلع الأساسية (مثل الرز ، السكر ، الخبز ، البطاطا..... الخ)

* الحالة الثانية:

تتعلق بالسلع التي يعتقد بعض الأفراد أن ارتفاع سعرها لا يبدو أن يكون دليلاً على أنها جيدة الصنع دائماً ، فعندما يرتفع سعر السلعة فإن هؤلاء الأفراد يقبلون على شرائها و تزداد الكمية المطلوبة منها اعتقاداً بأن هذا الارتفاع في السعر لا بد و أن يخفي وراءه جودة أكبر للسلعة . وعند ما ينخفض سعرها فإنهم يتوقفون عن الشراء و تنخفض الكمية المطلوبة اعتقاداً منهم بأنها رديئة الصنع والمواصفات .

ولهذا السبب فإن بعض البائعين للسلعة الذين يريدون تصريف بعض السلع الراكدة لديهم، يعتمدون أحياناً إلى رفع سعرها استغلالاً لمثل هذا الاعتقاد. ولهذا نكون بصدد علاقة طردية بين السعر و الكمية المطلوبة و ليس علاقة عكسية .

***الحالة الثالثة:**

وهي الحالة التي ترتبط بالسلع التي تتميز بنوع من التفرد بشكل يجعل الفرد يقبل عليها بصفة خاصة حباً في الظهور و تمييز نفسه من غيره من الأفراد الذين لا يستطيعون الحصول عليها لأنها مرتفعة السعر (سلع التفاخر) ومثال ذلك الحلبي والأحجار الكريمة والتحف وبعض أدوات الزينة والتجميل. فمثل هذه السلع لها جاذبية لاسيما عند بعض الأغنياء من محبي الظهور لمجرد أنها مرتفعة السعر وبالتالي تشبع رغبتهم في التفاخر بامتلاكها أمام باقي الأفراد.

ومن المتوقع بالنسبة لمثل هذه السلع أن يؤدي انخفاض سعرها إلى انخفاض الكمية المطلوبة منها وأن يترتب على ارتفاع سعرها زيادة هذه الكمية على خلاف القاعدة التي يشير إليها قانون الطلب. ومع ذلك فإن هناك حدوداً على ذلك إذ لا يمكن تصور ارتفاع الكمية المطلوبة من السلعة كلما ارتفع سعرها من دون حدود و إلا لأمكن زيادة الأسعار إلى ما لا نهاية و هذا أمر غير معقول 0

***الاستثناء الأخير:**

يتعلق بحالة التوقعات ، وهي الحالة التي يحدث فيها انخفاض في سعر السلعة ، لكن المستهلك بدلاً من أن يزيد الكمية المطلوبة التي يشتريها من السلعة كما يقتضي قانون الطلب ، فإنه على العكس يخفض منها ، وذلك لأنه يتوقع أن يكون الانخفاض في السعر مقدماً لانخفاض آخر يليه في المستقبل ولهذا فإنه يفضل التقليل من مشترياته من

السلعة حتى ينخفض سعرها أكثر ، وبالعكس فإنه إذا حدث ارتفاع في سعر السلعة وكان المستهلك يتوقع أن يكون ذلك مجرد مقدمة لارتفاع آخر سيعقبه فإنه سيندفع لشراء كميات أكبر من السلعة قبل أن يحدث ارتفاع السعر الذي يخشاه . وخير مثال على ذلك المضاربات التي تحدث في أسواق الأوراق المالية والعملات النقدية وأسواق الذهب .

سابعاً - "العوامل الأخرى" المؤثرة في الطلب:

سبق القول إن الكمية المطلوبة من السلعة لا تتأثر فقط بسعرها وإنما تتأثر أيضاً بالكثير من العوامل الأخرى . ولأنه من الصعب دراسة أثر جميع العوامل دفعة واحدة فقد كان من الضروري اللجوء إلى دراسة أثر عامل واحد وهو السعر على الكمية المطلوبة، وهذا ما تم تحديده في قانون الطلب، ثم يتم بعد ذلك دراسة أثر العوامل الواحد بعد الآخر مع اقتراض ثبات باقي العوامل الأخرى.

والعوامل الأخرى غير السعر و التي تؤثر في الكمية المطلوبة هي:

- دخل المستهلكين 0
- أسعار السلع الأخرى 0
- حجم السكان 0
- أذواق المستهلكين 0
- طريقة توزيع الدخل الوطني 0

ولنحاول الآن أن نرى علاقة كل من هذه العوامل بالكمية المطلوبة من السلعة على أن لا ننسى أنه عند دراستنا لأثر كل عامل سنفترض ثبات باقي العوامل بما فيها السعر

a - دخل المستهلكين:

إن الدخل يؤثر على الكمية المطلوبة ، فكلما زاد دخل الأفراد زاد طلبهم من السلع و العكس صحيح. فالعلاقة بين الدخل وبين الكمية المطلوبة هي علاقة طردية وسوف نرى لاحقاً في أثناء دراستنا لسلوك المستهلكين أن الدخل يمثل قيماً عليهم ، فالمستهلكون يرغبون في الحصول على أكبر إشباع ممكن من خلال الحصول على السلع القادرة على تحقيق هذا الإشباع ، ولكن هذه الرغبة تتحدد بما يتوافر لهم من دخول. وكلما زادت دخولهم زادت إمكانياتهم في شراء المزيد من السلع . ويحدث العكس عندما تنخفض دخول المستهلكين .

لكن قد يوجد بعض السلع لا تكون العلاقة بين الدخل وبين الكمية المطلوبة منها علاقة طردية، بل تكون علاقة عكسية. وتخص هذه العلاقة العكسية بعض الحالات من أهمها حالة ما يسمى بـ (السلع الرديئة)، فعندما يكون دخل المستهلك منخفضاً فإنه ينصرف إلى استهلاك السلع الرخيصة لعدم قدرته على شراء السلع ذات السعر المرتفع . مثال ذلك إقدام المستهلك على شراء زيت الذرة بدلاً من زيت الزيتون بسبب ارتفاع سعر السلعة الأخيرة، فإذا زاد دخل المستهلك فإنه يتجه إلى إحلال زيت الزيتون محل زيت الذرة، أي تكون العلاقة بين دخل المستهلك وبين طلبه على زيت الذرة علاقة عكسية عندما يرتفع دخله إلى حد معين يمكنه من شراء السلع الجيدة مثل زيت الزيتون .

الحالة الثانية التي تعتبر استثناء على القاعدة العامة في العلاقة الطردية بين الدخل و الكمية المطلوبة هي حالة السلع التي يصل فيها المستهلك إلى حد الإشباع بعد فترة معينة من تناوله كميات محددة منها. فلا يستطيع المستهلك بعد أن يصل إلى حد الإشباع تناول المزيد من هذه السلع مهما ارتفع دخله. ومن أمثلة ذلك الطلب على سلعة الشاي والبن والتوابل والسكر وغيرها.

b-أسعار السلع الأخرى (البديلة و المكملة):

إن أسعار السلع الأخرى يمكن أن تؤثر في الكمية المطلوبة من السلعة محل البحث وهذا يتوقف على ما إذا كانت هذه السلع الأخرى مكملة للسلعة محل البحث أو بديلة لها .

- **أسعار السلع البديلة(المتنافسة):**

إن الطلب على سلعة معينة يرتبط بقدرة هذه السلعة على إشباع حاجة معينة لدى المستهلك. ولكن علاقة هذه السلعة بحاجة المستهلك ليست مستقلة تماماً عن السلع الأخرى جميعها. فهناك سلع أخرى يمكن أن تشبع الحاجة نفسها بدرجات مختلفة من الكمال . وهذه نطلق عليها اسم (السلع البديلة أو المتنافسة) ومن أمثلتها الفروج واللحوم والأسماك والشاي والقهوة ، التنقل في وسائل النقل العام أو بالتاكسي ، والرز والبرغل ، السمن العربي والحيواني والسمن النباتي الصناعي.....الخ

إن ارتفاع أسعار السلع البديلة للسلعة محل البحث (ولنرمز لها بالرمز X) سيؤدي إلى زيادة الكمية المطلوبة من (X) ، وإن انخفاض أسعار السلع البديلة يؤدي بالمنطق نفسه إلى انخفاض الطلب على السلعة (X).

فالعلاقة بين أسعار السلع البديلة و بين الكمية المطلوبة من السلعة (x) تكون علاقة طردية فمثلاً إن ارتفاع سلعة بديلة مثل سلعة الرز يؤدي إلى زيادة الطلب على البرغل. وانخفاض سعر السلعة البديلة (الرز) يؤدي إلى زيادة الطلب عليها وبالتالي نقص الطلب على سلعة (البرغل). - **أسعار السلع المكملة** إن السلع المكملة هي تلك السلع التي يلزم استخدامها مع بعضها بعضاً وذلك من أجل إشباع حاجة معينة فاستخدام السيارة بغرض الانتقال من مكان لآخر لا يمكن أن يتم إلا مع استخدام البنزين. فإشباع الحاجة إلى الانتقال يتطلب استخدام السيارة و البنزين معاً، وبالمثل فان الشاي والسكر، السيارات و قطع غيارها، الكاميرات وأفلامها، أجهزة التسجيل والأشرطة المتعلقة فيها... الخ تعتبر سلعاً مكملة لبعضها بعضاً.

إن ارتفاع أسعار السلع المكملة للسلعة محل البحث (ولنرمز لها بالرمز k) سيؤدي إلى انخفاض الكمية المطلوبة من السلعة (k). وإن انخفاض أسعار السلع المكملة يؤدي إلى زيادة الكمية المطلوبة من السلعة (k).

فالعلاقة بين أسعار السلع المكملة وبين الكمية المطلوبة من السلعة (k) تكون علاقة عكسية. فمثلاً إن ارتفاع سعر سلعة مكملة مثل سلعة البنزين يؤدي إلى تخفيض الطلب على السيارات الخاصة. وانخفاض سعر السلعة المكملة (البنزين) يؤدي إلى زيادة الطلب على السيارات الخاصة.

c - حجم السكان :

تتأثر الكمية المطلوبة من سلعة ما بحجم السكان. فزيادة عدد السكان يعني زيادة عدد الأفراد المطلوب تغذيتهم وإسكانهم وتعليمهم... الخ. ومن ثم تزداد الحاجة إلى المزيد من السلع والخدمات التي تلبي حاجات هؤلاء الأفراد، والتي تتطلب بدورها المزيد من الموارد اللازمة لإنتاج هذه السلع والخدمات.

والمشكلة ليست بهذه البساطة فمجرد زيادة عدد السكان لا تكفي لزيادة السلع والخدمات ، إذ لا بد أن تتوفر لديهم المقدرة الشرائية التي تمكنهم من شراء المزيد من المنتجات ، وهذا لا يحدث إلا إذا ترتب على زيادة عدد السكان تزايد فرص العمل المتاحة حتى يمكن زيادة الإنتاج والدخل ، وإذا لم تتوفر الموارد الكافية التي تمكن من زيادة الإنتاج و الدخل تصبح المشكلة أكثر تعقيداً في مختلف قطاعات الاقتصاد الوطني ، لذلك

يتخذ الاقتصادي معدل النمو السكاني بوصفه متغيراً خارجياً عند دراسته للطلب على سلعة ما، ويمكن ملاحظة ذلك من خلال مقارنة حجم بلد عدد سكانه قليل ولكن حجم مشترياته (طلبه الاستهلاكي) يفوق بكثير الطلب الاستهلاكي لبلد آخر عدد سكانه أكبر.

d - أذواق المستهلكين:

إن التغيرات التي تحصل على أذواق المستهلكين قد يترتب عليها زيادة في الكمية المطلوبة من بعض السلع ونقص على بعضها الآخر. ويعتبر النشاط الإعلاني من العوامل التي تؤثر على في أذواق المستهلكين، حيث يحيطهم علماء عن التغير في الموضوعات وعن المنتجات الجديدة.. الخ، بل ويمتد تأثير النشاط الإعلاني إلى حد خلق حاجات غير حقيقية عند المستهلكين. ويتعامل الاقتصادي مع الأذواق بوصفه متغيراً خارجياً لا دخل له في تحديده على الرغم من أن التغيرات في الأذواق قد تنتج عن تغير في العوامل الاقتصادية نفسها.

e - طريقة توزيع الدخل القومي:

يلعب الأسلوب الذي يتم من خلاله توزيع الدخل القومي بين الشرائح و الطبقات الاجتماعية تأثيراً كبيراً على الكمية المطلوبة فإذا كان هناك مجتمعاً تستحوذ الأقلية فيه على الجزء الأكبر من الدخل القومي، فإن متوسط الدخل الفردي (محسوباً بقسمة حجم الدخل القومي على عدد أفراد المجتمع)، لن يعكس التفاوت الحقيقي بين الدخول الفردية، ومن ثم فإننا نتوقع أن يختلف النمط الاستهلاكي لهذا المجتمع عن النمط الاستهلاكي الخاص بمجتمع آخر مماثل له في الدخل القومي وعدد السكان، إلا أن توزيع الدخل القومي بين أفرادهم يتم بطريقة أكثر عدالة، أي تقل حدة التفاوت بين الدخول الفردية.

ثامناً - التغير في (العوامل الأخرى) المؤثرة في الطلب:

رأينا سابقاً أن جدول الطلب وكذلك منحني الطلب يفترضان بقاء جميع العوامل التي تؤثر في الكمية المطلوبة (ماعداء السعر) ثابتة من دون تغيير، وذلك بقصد التأكد من أن التغير في الكمية المطلوبة إنما يرجع إلى التغير في سعر السلعة فقط. إذاً في هذه الحالة فإن المتغيران الوحيدان هما السعر و الكمية المطلوبة فقط.

ولكن ماذا يحدث للكميات المطلوبة لو حصل تغيير في (العوامل الأخرى) وعند مستويات الأسعار نفسها السائدة قبل التغير في هذه (العوامل الأخرى)؟

في حال حدوث ذلك . أي حصل تغير في واحد أو أكثر من العوامل الأخرى . فإن جدول الطلب بدوره يتغير، وكذلك يتغير وضع منحني الطلب، وبالتالي نحصل على جدول طلب ومنحني طلب جديدين .

وتتوقف أرقام الجدول الجديد وكذلك وضع منحني الطلب الجديد على ما إذا كان التغير الذي حدث في العوامل الأخرى من شأنه أن يؤدي إلى زيادة الطلب أو إلى نقص الطلب. فإذا كان التغير في واحد أو أكثر من عوامل الطلب الأخرى من شأنه أن يؤدي إلى زيادة الطلب ، كأن يزداد دخل المستهلكين وعدد السكان أو تميل أذواقهم نحو الإقبال على السلعة ... فإننا نحصل على جدول الطلب الجديد التالي:

جدول رقم (10)

سعر الوحدة	الكمية المطلوبة قبل التغير في العوامل الأخرى (الجدول القديم)	الكمية المطلوبة بعد تغير في العوامل الأخرى بالزيادة (الجدول الجديد)
100	1500	1700
90	1650	1800
80	1800	2100
70	2000	2400
60	2300	2700

واضح من هذا الجدول أن العلاقة بين التغير في السعر و التغير في الكمية المطلوبة ظلت على حالها بوصفها علاقة عكسية . إلا أن الكميات المطلوبة قد زادت عما كانت عليه في الجدول القديم عند مستويات الأسعار نفسها السائدة قبل التغير في العوامل الأخرى فمثلاً كانت الكمية المطلوبة عند السعر (80) هي (1800) في الجدول القديم ، أصبحت في الجدول الجديد (2100) عند السعر نفسه....وهكذا .

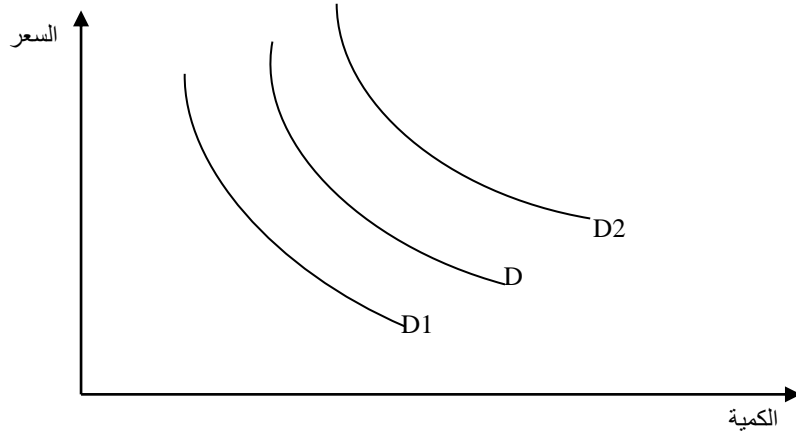
أما إذا كان التغير في واحد أو أكثر من (العوامل الأخرى) من شأنه أن يؤدي إلى نقص الطلب كأن ينخفض الدخل وعدد السكان، فإننا نحصل على جدول الطلب الجديد التالي :

جدول رقم (11)

الكمية المطلوبة بعد تغيير في العوامل الأخرى بالنقصان (الجدول الجديد)	الكمية المطلوبة قبل التغيير في العوامل الأخرى (الجدول القديم)	سعر الوحدة
1100	1500	100
1200	1650	90
1500	1800	80
1800	2000	70
2100	2300	60

في هذا الجدول نرى أيضاً أن العلاقة بين التغيير في السعر والتغيير في الكمية المطلوبة بقيت عكسية. إلا أن الكمية المطلوبة نقصت عند كل سعر عما كانت عليه في الجدول القديم فمثلاً كانت الكمية المطلوبة عند السعر (90) هي (1650) في الجدول القديم ، أصبحت في الجدول الجديد (11) ... وهكذا ...

ويمكن تمثيل حالتنا زيادة الطلب ونقص الطلب بيانياً كما في الشكل التالي:



الشكل البياني رقم (3) يمثل حالات تغير

حيث يمثل المنحنى D حالة الطلب قبل تغير العوامل الأخرى والمنحنى D2 فيمثل حالة الطلب بعد تغير العوامل الأخرى بالزيادة (حالة زيادة الدخل وعدد السكان) حيث ينتقل المنحنى بالكامل باتجاه اليمين، وهذا يعني أن الكمية المطلوبة عند كل سعر زادت عما كانت عليه . أما المنحنى D1 فيمثل حالة الطلب بعد تغير العوامل الأخرى بالنقصان (حالة نقص الدخل وعدد السكان)، حيث ينتقل المنحنى بالكامل باتجاه اليسار، وهذا يعني أن الكمية المطلوبة عند كل سعر نقصت عما كانت عليه.

مما تقدم من شرح يمكن الاستنتاج أن هناك فرقاً بين التغير في الطلب والتغير في الكمية المطلوبة فالتغير في الطلب هو الذي ينتج عن التغير في عامل أو أكثر من الخمس عوامل المشار إليها سابقاً .

ويترتب على هذا التغير وجود جدول طلب جديد يختلف عن الجدول القديم (تتغير الكميات المطلوبة كلها في الجدول القديم مع بقاء نفس الأسعار)، وانتقال منحنى الطلب بالكامل على يمين أو يسار المنحنى القديم ، طبقاً لطبيعة التغير في (العوامل الأخرى) التي من شأنها أن تؤدي إلى زيادة الطلب أو إنقاصه كما رأينا سابقاً.

أما التغير في الكمية المطلوبة فإنه يحدث نتيجة التغير في السعر فقط (أما العوامل الأخرى فهي ثابتة) ويتمثل هذا التغير بالانتقال داخل جدول الطلب نفسه، أي بالانتقال من كمية معينة عند سعر معين إلى كمية أخرى عند سعر مختلف في الجدول نفسه، وهذا يعني الانتقال من نقطة إلى أخرى على منحنى الطلب نفسه.

3- العرض (Supply)

أولاً - مفهوم العرض:

يقصد بالعرض بأنه : الكميات من سلعة ما ، التي يكون المنتجون على استعداد لبيعها عند الأسعار المختلفة لها ، في فترة زمنية معينة ، مع افتراض بقاء العوامل الأخرى ثابتة.

وحتى يتسنى لنا الإحاطة بمفهوم العرض فإنه من الضروري منذ البداية توضيح بعض الأمور المتعلقة بهذا المفهوم .

- التمييز بين العرض و بين الكمية المعروضة:

إن العرض يمثل علاقة بين مجموعة من الأسعار الافتراضية وما يقابلها من الكميات التي يكون المنتجون على استعداد لبيعها عند هذه الأسعار فالعرض إذاً هنا عبارة عن علاقات افتراضية (ممكنة) وليست تعبيراً عن علاقات محققة بالفعل . ويمكن التعبير عنه بجدول يسمى (جدول العرض) أو بمنحنى يسمى (منحنى العرض) كما سنرى لاحقاً .

ودراستنا للعرض تقتصر على دراسة التأثير الذي يمارسه السعر على الكمية المعروضة ، أي دراسة علاقة بين متغيرين فقط أحدهما السعر وهو المتغير المستقل ، والآخر الكمية المعروضة وهي المتغير التابع. والعرض هنا ينصرف إلى هذه العلاقة في مجموعها، ولذلك فإن العرض يمكن التعبير عنه بدالة تأخذ شكل:

$$S = f (p)$$

ومن ثم فإن الحديث عن العرض يتضمن الحديث عن كثير من الكميات الممكنة المترتبة على تغيرات الأسعار .

فالعرض إذاً يبين العلاقة بين كل سعر وبين الكمية المعروضة عند هذا السعر أما الكمية المعروضة فهي تمثل كمية معينة من هذه الكميات عند سعر معين أي كمية حقيقية عرضت في ظل ظروف معينة ، ومن هنا يختلف العرض عن الكمية المعروضة .

- تحديد الفترة الزمنية التي يتم العرض خلالها :

لا يمكن أن ندرس العرض، أي علاقة السعر بالكمية المعروضة من دون تحديد الفترة الزمنية التي يتم العرض خلالها . إن تحديد حجم الكمية المعروضة وقياسها يتطلب

تحديد الفترة الزمنية المقصودة. فالكمية المعروضة هي نوع من التيارات الاقتصادية التي يتطلب قياسها أمرين:

- تحديد وحدات القياس المناسبة (طن ، عدد، متر، قيمة نقدية ...)
 - تحديد الفترة الزمنية التي يتم قياس الكمية خلالها .
- فعندما يكون السعر 100 ل مثلاً لسلعة ما ، فإن الكمية المعروضة منها في يوم هو غيرها في شهر أو سنة. ولذلك فإن الزمن هنا يتدخل في تحديد الكمية المعروضة.
- وتحديد الفترة الزمنية بالنسبة للعرض يشير إلى أن قرار البائعين بعرض كميات معينة عند سعر معين يتم في ظل عوامل معينة ، وتغير هذه العوامل قد يؤدي إلى تغير هذه الكميات . ولذلك عندما نتكلم عن العرض في فترة زمنية معينة نقصد ثبات تلك العوامل . فالزمن هنا مرادف لبقاء العوامل الأخرى على حالها .
- كما يشير الزمن أيضاً إلى مدى الفترة الزمنية المتاحة لإجراء التعديلات اللازمة ومن هذه الزاوية يقسم الزمن إلى الفترة القصيرة جداً والفترة القصيرة و الفترة الطويلة . و نقصد بالفترة القصيرة جداً تلك الفترة التي تكون من القصر بحيث لا تسمح بإجراء أي تغيير في حجم الإنتاج ، ومن ثم فإن التغيير في الكمية المعروضة يتم إما من خلال تخزين جزء من الإنتاج وهذا يتوقف على قابلية السلعة للتخزين أو من خلال طرح كميات من الإنتاج المخزون في السوق وهذا يتوقف على حجم المخزون .
- أما الفترة القصيرة فهي التي تسمح بإجراء تغييرات في حجم الإنتاج عن طريق تغيير بعض عوامل الإنتاج (المواد الأولية) من دون تغيير في الطاقة الإنتاجية .
- وأما في الفترة الطويلة فهي التي تسمح بإجراء التغييرات جميعها بما في ذلك التعديل في الطاقة الإنتاجية وانتقال عوامل الإنتاج بين الفروع الإنتاجية المختلفة .
- والملاحظ أن الفترة الزمنية هنا لا تعني امتداداً زمنياً محدداً ، وإنما هي تشير إلى عدد من الشروط اللازمة التي تبين مدى القدرة على إجراء التعديلات ، فإذا كانت هذه الشروط مفيدة بحيث كانت إمكانية التعديل محدودة ، فهذا يعني أننا في الفترة القصيرة جداً ولو استمرت هذه الشروط سنوات ، وإذا كانت هذه الشروط مرنة بحيث كانت إمكانية التعديل سهلة ، فهذا يعني أننا في المدة الطويلة ولو لم يستغرق الأمر أسابيع . فالفترة الزمنية هنا أشبه بالإطار الذي يتم التحليل خلاله

- تثبیت العوامل الأخرى على حالها :

إن التعريف السابق للعرض يركز فقط على العلاقة التي تبين أثر تغيرات السعر على الكمية المعروضة ، إلا أن ذلك لا يعني أن الكمية المعروضة لا تتأثر إلا بالسعر فقط . فالحقيقة أن الكمية المعروضة تتأثر بعوامل أخرى غير السعر (تسمى عوامل العرض سنشرحها لاحقاً)، افترضناها ثابتة حتى يتسنى لنا إبراز تأثير تغيرات سعر السلعة بعيداً عن تأثير هذه العوامل .

وسبب وضعنا لهذا الفرض يعود لاستحالة معرفة ماذا يحدث للكمية المعروضة إذا أخذنا في الاعتبار العوامل المؤثرة كلها، لذلك يتم اللجوء إلى دراسة تأثير كل عامل على حدة مع افتراض ثبات البقية الأخرى من العوامل.

ثانياً - قانون العرض:

إن مفهوم العرض كما بينا سابقاً يفصح عن وجود علاقة بين الأسعار والكميات المعروضة، والسؤال المطروح الآن ما هي طبيعة وشكل هذه العلاقة؟ أي ماذا يحدث للكمية المعروضة عندما يتغير السعر سواء بالانخفاض أو بالارتفاع طبعاً مع افتراضنا بثبات العوامل الأخرى ؟

عموماً يمكن القول إن هناك اتجاهات عاملاً يمكن ملاحظته في واقع الحياة الاقتصادية يجعل الكمية المعروضة من سلعة ما تزداد كلما ارتفع سعرها وتنقص هذه الكمية كلما انخفض سعرها .

وهذا يعني أن هناك علاقةً طردية بين سعر السلعة بوصفه متغيراً مستقلاً والكمية المعروضة منها بوصفها متغيراً تابعاً ، هذه العلاقة تسمى (بقانون العرض) .

ثالثاً - جدول العرض:

إن العلاقة بين السعر والكمية المعروضة والتي يعبر عنها قانون العرض يمكن توضيحها بجدول يسمى (جدول العرض) يبين العلاقة بين مجموعة من الأسعار الافتراضية الممكنة لسلعة واحدة، والكمية التي من هذه السلعة في وقت معين عند كل سعر من هذه الأسعار. فجدول العرض إذاً عبارة عن جدول نظري لمجموعة من الأسعار والكميات وليس مجرد بيان لكمية واحدة. وهو يقتصر على بيان تأثيرات الأسعار على الكميات المعروضة وليس العكس. والجدول التالي يوضح ذلك:

جدول رقم (12) جدول العرض

الكمية المعروضة	سعر الوحدة بوحدات نقدية
2500	100
2100	90
1800	80
1500	70
1000	60

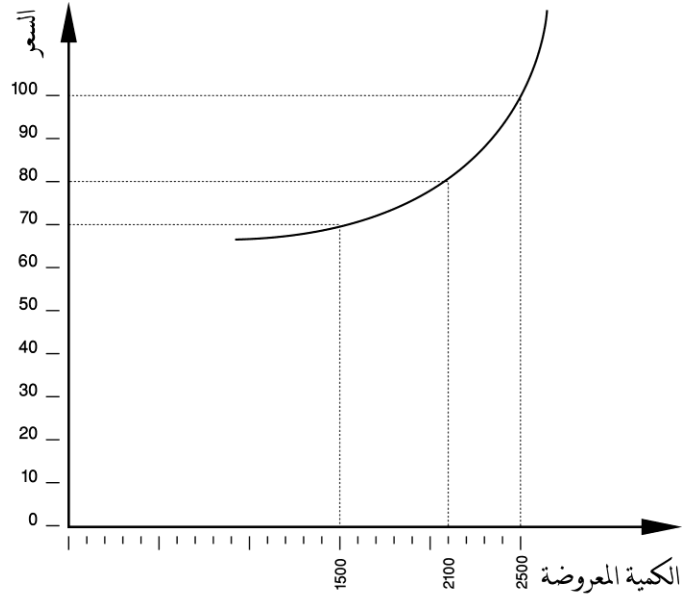
من هذا الجدول يتضح لنا أنه إذا كان سعر الوحدة من السلعة 100 فإن الكمية المعروضة منها تبلغ 2500 وإذا انخفض السعر إلى 90 انخفضت الكمية المعروضة إلى 2100 فإذا استمر السعر بالانخفاض نلاحظ أن الكمية المعروضة تنخفض باستمرار. وهكذا يتضح من الجدول أن السعر يؤثر في الكمية المعروضة تأثيراً طردياً ، فإذا انخفض السعر انخفضت الكمية المعروضة ، وإذا ارتفع السعر ارتفعت الكمية المعروضة .

ومن الواضح في هذا الجدول أن عرض السلعة لا يقتصر على الأسعار المبينة والكميات المقابلة ، وإنما يشمل أيضاً الأسعار الممكنة والكميات المقابلة جميعها ، ولذلك يمكن أن يكون هناك أسعار أعلى وأقل مما هو وارد في الجدول ، وبالمثل بالنسبة للكميات المقابلة.

ولا بد من التذكير هنا أن جدول العرض لا يوضح بذاته السعر السائد في السوق و الذي تباع عنده السلعة. فهذا السعر الفعلي يتوقف في حقيقة الأمر على الكمية المعروضة والكمية المطلوبة من السلعة في فترة زمنية معينة.

رابعاً - منحنى العرض:

إن جدول العرض السابق يمكن التعبير عنه بيانياً فنحصل على منحنى يسمى " منحنى العرض " يوضحه الشكل التالي :



الشكل رقم (4) منحنى العرض

وأهم ما يلاحظ على هذا المنحنى (4) هو التالي:

- إن العرض يعبر عنه بمنحنى و ليس بنقطة واحدة، و هذا ما يؤكد أن العرض يمثل علاقة و ليس كمية واحدة. فالعرض هو كل الأسعار الممكنة والكميات المعروضة المقابلة.
- إن منحنى العرض يتجه من أسفل وإلى الأعلى و من اليسار إلى اليمين، دلالة على أن الكمية المعروضة تزداد بارتفاع السعر وتنقص بانخفاضه.
- إن منحنى العرض لا يمكن أن يعبر عن أكثر من متغيرين، و هما السعر والكمية المعروضة . ولكن الكمية المعروضة لا تتأثر بالسعر فقط، وإنما تتأثر أيضاً بعوامل أخرى. وهذه العوامل الأخرى لا يمكن أن تظهر على المنحنى نفسه، ولذلك نفترض ثبات هذه العوامل الأخرى . ونركز فقط على العلاقة بين تغيرات السعر وتغيرات الكمية المعروضة.

• إن منحني العرض يبين الحد الأدنى من الأسعار الذي يقبله المنتجون عند عرض كمية معينة من السلعة ، ومعنى ذلك أن الأسعار جميعها التي تقع تحت المنحني تكون أسعاراً غير مقبولة من البائعين ، وعلى العكس فإن الأسعار الواقعة فوق المنحني تقبل من البائعين لعرض هذه الكميات . فمنحني العرض -والحال كذلك- يفصل بين الأسعار الممكنة والأسعار غير الممكنة لكل كمية مفروضة.

خامساً - تفسير قانون العرض :

لقد رأينا أن قانون العرض يعبر عن وجود علاقة طردية بين السعر وبين الكمية المعروضة، فعندما يرتفع السعر فإن الكمية المعروضة تزداد ، وعندما ينخفض السعر فإن الكمية المعروضة تنقص ، فهذا القانون يدل على أن المنتجين يرغبون في إنتاج وعرض كميات مرتفعة من السلعة عند كل سعر مرتفع لها أكثر من تلك التي يعرضونها للبيع عند السعر المنخفض مع بقاء العوامل الأخرى على حالها . فما هو تفسير ذلك ؟

بداية يمكن القول إن السعر هو الدافع الذي يدفع المنتج لإنتاج وبيع السلعة، وكلما ارتفع السعر قوي الدافع لإنتاج وعرض المزيد من السلعة فعند السعر المنخفض للسلعة لن يقوم بإنتاج السلعة إلا المنتجون الأكفاء الذين يستطيعون تحقيق أرباح رغم السعر المنخفض، فإذا ارتفع السعر فإن المنتجين الذين لم يكن بمقدورهم إنتاج السلعة عند السعر المنخفض يستطيعون الآن (عند ارتفاع السعر) ممارسة نشاطهم في إنتاج السلعة، إضافة إلى ذلك يجد المنتجون الذين يقومون بإنتاج السلعة أصلاً أنهم يستطيعون (مع ارتفاع السعر) تحقيق أرباح أكبر بزيادة إنتاجهم .

لذلك فإن ارتفاع السعر يؤدي إلى زيادة الكمية المعروضة ، أما بدخول منتجين جدد أو بزيادة إنتاج المنتجين الموجودين أصلاً في الوقت نفسه.

لقد قلنا أن ارتفاع سعر السلعة مع ثبات العوامل الأخرى على حالها يؤدي بالضرورة إلى زيادة أرباح المنتجين وفي هذا تشجيع لهم على زيادة إنتاج السلعة أي زيادة الكمية المعروضة منها . وهذا ما يعكسه منحني العرض الذي يتجه من أسفل إلى الأعلى ومن اليسار إلى اليمين.

ويمكن إعطاء تفسير مؤقت الآن لهذا الشكل الذي يتخذه منحني العرض، على أن نعود مرة ثانية ونعطي تفسيراً أكثر تفصيلاً في فصل آخر .

إن المنتجين الذين يرغبون في زيادة إنتاجهم من السلع سيحتاجون إلى كمية أكبر من عوامل الإنتاج هذا يعني زيادة الطلب على عوامل الإنتاج مما يؤدي إلى رفع أسعارها وينعكس ذلك مباشرة على تكاليف الإنتاج .

وحيث إن هناك علاقة طردية بين حجم الإنتاج و تكاليفه أي كلما زاد حجم الإنتاج لابد وأن تتزايد التكاليف الكلية، فإن عرض كميات أكبر من السلعة يستلزم رفع السعر لتغطية تكاليف الإنتاج المتزايدة . وهذا يعطي تفسيراً لاتجاه منحني العرض من الأسفل إلى الأعلى .

سادساً - استثناءات قانون العرض:

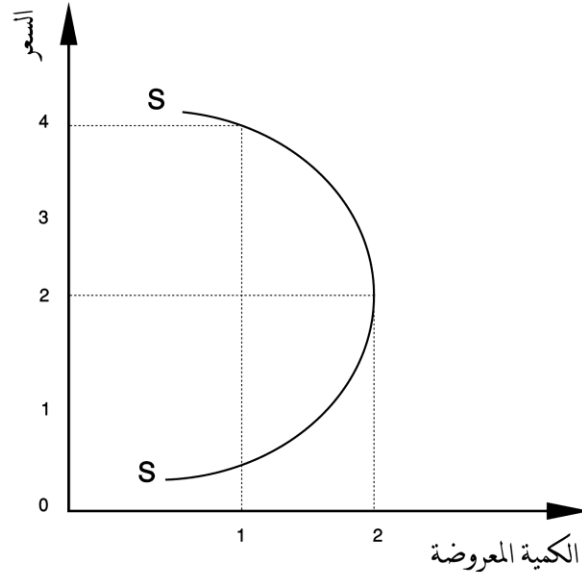
إن قانون العرض يعبر عن وجود علاقة طردية بين السعر والكمية المعروضة وعلى الرغم من عمومية هذا القانون فإن هناك بعض الحالات الاستثنائية القليلة التي تكون فيها العلاقة بين السعر والكمية المعروضة علاقة عكسية ، وأهم هذه الحالات :

a- حالة العرض الثابت :

وهي الحالة التي لا يمكن فيها زيادة الكمية المعروضة رغم ارتفاع الأسعار ، ويمكن أن نجد هذه الحالة عند عرض عوامل الإنتاج إذا نظرنا إليها في مجموعها . فحجم العمل أو مساحة الأرض الزراعية لا يمكن زيادتها بعد حد معين ولو ارتفعت الأسعار . وهذا يصح فقط إذا نظرنا إلى عامل الإنتاج في مجموعه ، أما إذا نظرنا إلى عرض جزء معين من العامل الإنتاجي من أجل استخدام معين ، فإنه من الواضح هنا أن الكمية المعروضة تزداد مع ارتفاع السعر. وتزداد أهمية هذه الحالة خصوصاً إذا نظرنا إلى الفترة الزمنية، ذلك أنه في الفترة القصيرة جداً لا يمكن تغيير الإنتاج .

b- حالة العرض المتراجع :

في هذه الحالة نجد أن الكمية المعروضة تتناقص بعد حد معين مع ارتفاع الأسعار . وهي الحالة التي يعبر عنها بيانياً بمنحني عرض يسمى (منحني العرض المتراجع أو الملتوي) كما في الشكل التالي :



الشكل البياني رقم (5) منحنى العرض المتراجع

من هذا الشكل نلاحظ أن منحنى العرض يأخذ الشكل العادي ، فتزداد الكمية المعروضة مع ارتفاع السعر ولكنها بعد حد معين تتناقص مع استمرار السعر في الارتفاع ، الأمر الذي يجعل منحنى العرض يتراجع إلى الوراء فما تفسير هذا المنحنى ؟

التفسير هو: أن (العارض) يهدف إلى الحصول على إيراد (دخل) محدد قدره (4). وطالما أنه لم يحقق هذا الإيراد (الدخل) فإنه يزيد من الكمية المعروضة كلما ارتفع السعر. فإذا بلغ السعر (2) فإنه يجد أن حقق الدخل المطلوب عند عرضه (2) وحده (السعر × عدد الوحدات = $2 \times 2 = 4$)

وإذا ارتفع السعر إلى أكثر من (2) يجد أنه يستطيع أن يحقق الدخل نفسه المطلوب لو عرض كمية أقل من (2) وحدة ، إذاً فهو يقلل من الكمية المعروضة بمقدار معين بحيث يبقى الدخل الكلي ثابتاً، وهذا يتحقق عند السعر (4) والكمية (1) وحدة واحدة.

وهنا يطرح التساؤل المشروع عن إمكانية وجود حالة واقعية لا يريد فيها العارض أكثر من دخل محدود بحيث ينقص مما يعرضه لو ارتفع السعر عن حد معين وما هي الفائدة التي يمكن أن تعود عليه من إنقاص الكمية المعروضة ؟

لننتصور مثلاً أن السلعة المعروضة التي يمثلها منحنى العرض السابق هي سلعة استهلاكية وتتنازع العارض بخصوصها رغبتان : رغبة بيعها للحصول على دخل نقدي يحتاج إليه ، ورغبته في أن يستهلكها شخصياً .

ولننتصور أن الدخل النقدي الذي يحتاج إليه هو (4) وحدات نقدية لا أكثر . إذا رأى أنه لا يستطيع أن يحقق هذا الدخل إلا بعرض الكمية (2) وحدة فإنه يعرض هذه الكمية . ولكنه إذا رأى أنه بارتفاع السعر إلى (4) وحدات نقدية يستطيع أن يحقق الدخل المطلوب بعرض الكمية (1) وحدة واحدة فقط ، فإنه يعرض هذه الكمية فقط ويستهلك الكمية المتبقية وهي هنا وحدة واحدة . هذه الحالة تجد لها تطبيقات مهمة في القطاع الزراعي حينما يكون المنتج فلاحاً فقيراً يقوم بالإنتاج لا لمجرد سد حاجته إلى النقود فقط وإنما أيضاً بقصد استهلاك جزء من إنتاجه ذاتياً . كما تجد لها تطبيقاً في عرض العمل حيث يتنازع العامل رغبة الحصول على دخل نقدي ورغبة استخدام ساعات العمل للراحة .

ويمكن أن نجد حالات أخرى تزداد فيها الكمية المعروضة عند انخفاض السعر ، ويمكن فهمها على أساس الفكرة السابقة نفسها . فإذا كان العارض مصمماً على الحصول على دخل نقدي معين ، فمن الواضح أنه مع انخفاض السعر لن يتمكن من الحصول على هذا الدخل إلا مع زيادة الكمية المعروضة التي يبيعها بهذا السعر المنخفض .

وحالات تراجع منحنى العرض (والتي يكون فيها كما هو ملاحظ تأثير الدخل كبيراً) لا تمس من أهمية الاتجاه العام لقانون العرض ، لأنها تظهر في حالات عرض فردية وفي الوقت نفسه من الممكن ظهور حالات عرض فردية معاكسة في الاتجاه ، الأمر الذي يقلل من أهمية الأثر النهائي على صعيد العرض الكلي .

C- حالة التوقعات :

في بعض الحالات قد يؤدي ارتفاع الأسعار إلى توقع المزيد من الارتفاع في الأسعار ومن ثم تتناقص الكمية المعروضة ، وعلى العكس قد يؤدي انخفاض الأسعار إلى توقع المزيد من الانخفاض ومن ثم تتزايد الكمية المعروضة ، وهذه الحالة يمكن أن نجدها في أسواق المضاربة وفي بعض الظروف الطبيعية (الحرب والأزمات مثلاً) .

إلا أنه ينبغي أن نلاحظ أنه لا يمكن الاستمرار إلى ما لا نهاية في هذا السلوك حيث إن الأسعار المؤثرة في سلوك العارضين في الحالات الطبيعية لا تكون الأسعار المتوقعة وإنما الأسعار الجارية. كذلك فإن المضاربة بطبيعتها مؤقتة .

سابعاً - "العوامل الأخرى" المؤثرة في العرض:

سبق أن رأينا عند تعريفنا للعرض أن سعر السلعة هو المؤثر فقط في تحديد الكمية المعروضة منها ، غير أن الكمية المعروضة من هذه السلعة تتأثر أيضاً بعوامل أخرى غير السعر إلا أننا فرضنا بقاء هذه العوامل الأخرى ثابتة على حالها. ويطلق على هذه العوامل (عوامل أو ظروف العرض) وأهمها :

- تكلفة الإنتاج.

- حجم الإعانات ومعدلات الضرائب.

- تغيرات أسعار السلع المتنافسة والمتكاملة (في جانب العرض).

- الظروف الاقتصادية والسياسية السائدة في البلد.

وفيما يلي نبين أثر التغير في كل عامل على حدة من عوامل العرض بالنسبة

للكمية المعروضة :

A - تكلفة الإنتاج :

وهي من أهم العوامل التي تؤثر في الكمية المعروضة. فاستعداد البائعين على عرض كمية معينة عند سعر معين يتوقف على تكلفة الإنتاج التي يتحملونها، فكلما انخفضت تكلفة الإنتاج زادت الكمية التي يقبلون على عرضها عند هذا السعر وكلما ارتفعت تكلفة الإنتاج نقصت الكمية التي يقبلون على عرضها عند هذا السعر. وقد يمتنعوا كلياً عن العرض. ولذلك فإن ارتفاع تكاليف الإنتاج يؤدي إلى انتقال منحني العرض بأكمله إلى اليسار، وانخفاض هذه التكاليف يؤدي إلى انتقاله بأكمله إلى اليمين. وتكاليف الإنتاج تتأثر بدورها بكل من مستوى أسعار عوامل الإنتاج والمستوى الفني والتكنولوجي .

B - أسعار عوامل الإنتاج :

إن أسعار عوامل الإنتاج (أجرة عمال ، المواد الأولية) تؤثر في تكلفة إنتاج السلعة التي تدخل هذه العوامل في إنتاجها وبالتالي تتأثر الكمية المعروضة من هذه السلعة. فإذا ارتفعت أسعار عوامل الإنتاج ترتب على ذلك ارتفاع في تكاليف إنتاج

السلعة التي تدخل هذه العوامل في إنتاجها . ويعني ذلك أنه من مصلحة المنتجين تقليل الكمية التي هم على استعداد لعرضها عند كل سعر (في جدول العرض) إذ إن ذلك يعني انخفاض أرباحهم . أما إذا حدث العكس بأن انخفضت أسعار عوامل الإنتاج انخفضت بالتالي تكلفة إنتاج السلعة وبالتالي يكون من مصلحة المنتجين زيادة الكمية المعروضة عند كل سعر، إذ إن ذلك يعني زيادة أرباحهم .

فعلى سبيل المثال إذا كان سعر الطن (20000) وحدة نقدية وكانت تكاليف إنتاجه (18000) وحدة نقدية وإن المنتج مستعد على أساس هذا السعر وهذه التكاليف أن يعرض (12) طن من السكر فإذا حدث ظروف أدت إلى تخفيض تكلفة الإنتاج من (18000) إلى (15000) وحدة نقدية مع بقاء سعر السوق (سعر السكر) على حاله أي (20000) وحدة نقدية فمن مصلحة المنتج أن يزيد من الكمية التي يعرضها بقصد تحقيق أرباح أكثر .

أما إذا حدث العكس بأن ارتفعت تكاليف الإنتاج وأصبحت (21000) وحدة نقدية للطن الواحد من السكر بدل من (18000) وحدة نقدية. مع بقاء السعر -على حاله من دون تغيير أي (20000) وحدة نقدية للطن الواحد. هنا تكون مصلحة المنتج أن يخفض من الكمية التي يعرضها بقصد تقليل خسارته ، وقد يمتنع نهائياً عن عرض أي كمية بانتظار تغير الظروف أو ارتفاع سعر البيع .

C- المستوى الفني و التكنولوجي :

يؤثر المستوى الفني والتكنولوجي للإنتاج في الكمية المعروضة عن طريق تأثيره في تكلفة الإنتاج . فتقدم مستوى المعرفة الفنية والتكنولوجية (استخدام آلات أكثر حداثة وكفاءة أو إعادة تنظيم العملية الإنتاجية) وما يترتب عليه من زيادة الإنتاجية لعوامل الإنتاج يؤدي إلى انخفاض متوسط تكلفة إنتاج الوحدة الواحدة من السلعة. وهنا يكون من مصلحة المنتجين زيادة الكمية المعروضة عند كل سعر، إذ يؤدي ذلك إلى زيادة أرباحهم. والعكس في حال تخلف المستوى الفني للإنتاج.

D- حجم الإعانات ومعدلات الضرائب:

يؤثر مستوى الإعانات التي تمنحها الحكومة للمنتجين لإنتاج سلعة معينة في تكلفة الإنتاج وبالتالي في الكمية المعروضة فإذا زادت الحكومة مقدار هذه الإعانة ، فإن هذا يعني انخفاض تكلفة إنتاج السلعة بمقدار الإعانة. ويصبح بالتالي من مصلحة المنتجين زيادة الكمية المعروضة عند كل سعر. ويحدث العكس في حالة انخفاض مقدار الإعانة، إذ ترتفع تكلفة الإنتاج بمقدار الانخفاض في الإعانة.

أما أثر قيام الحكومة بزيادة معدل الضريبة على إنتاج سلعة معينة فيؤدي إلى زيادة تكلفة إنتاجها، وبالتالي يكون من مصلحة المنتجين إنقاص الكمية المعروضة عند كل سعر أما إذا قامت الحكومة بتخفيض مستوى الضرائب المفروضة على إنتاج سلعة معينة فإن هذا يعني انخفاض تكلفة إنتاجها ويكون من مصلحة المنتجين زيادة الكمية المعروضة عند كل سعر.

E- تغير أسعار السلع المتنافسة والسلع المتكاملة (في جانب العرض):

● **السلع المتنافسة في جانب العرض:** هي السلع التي يحتاج إنتاجها إلى استخدام النوعية نفسها من عوامل الإنتاج بحيث يكون المنتج أمام خيار بين إنتاج هذه السلعة أو تلك . فالأرض الزراعية مثلاً قد تصلح لإنتاج أكثر من محصول فإذا ارتفع سعر أحد المحاصيل وظلت أسعار المحاصيل الأخرى ثابتة وكانت تكاليف الإنتاج واحدة أو متقاربة ، فالمزارع سوف يتجه إلى إنتاج المحصول ذي السعر الأعلى وبالتالي تزداد الكمية المعروضة من هذا المحصول وتنقص الكمية المعروضة من المحاصيل الأخرى التي ظلت أسعارها ثابتة . وترتيباً على ذلك إذا حدث تغير في سعر إحدى السلع المتنافسة فإن عرض السلع الأخرى سيتغير في عكس الاتجاه .

● **السلع المتكاملة في جانب العرض:** وهي السلع التي تنتج حتماً في العملية الإنتاجية نفسها. فهذه السلع ترتبط وتتلازم مع بعضها في أثناء الإنتاج، بحيث إذا زاد إنتاج إحداها لا بد أن يزداد إنتاج الأخرى، وإذا خفضنا الكمية المنتجة من واحدة منها فإن كمية الأخرى تقل تلقائياً نتيجة لذلك. فمثلاً إذا توسعنا في إنتاج لحوم الماشية، فإننا نستطيع إنتاج جلود أكثر وصوف أكثر، بينما لا نستطيع ذلك إذا انخفض إنتاج اللحوم الفكرة نفسها تنطبق على إنتاج القطن وزيت بذرة القطن. ولذلك فإن تغير سعر إحدى السلع

المتكاملة (من ناحية العرض) فإن الكمية المعروضة من الأخرى يتغير في الاتجاه نفسه .

F- الظروف الاقتصادية والسياسية السائدة في البلد :

إن الازدهار والانتعاش الاقتصادي يحفز المنتج على زيادة إنتاجه وعرض المزيد من السلعة. لأن فترات الانتعاش يقترن بها ارتفاع في الدخل وفي القوة الشرائية وبالتالي الطلب. وعندئذ يستطيع المنتج التوسع في إنتاجه من دون خوف من بقاء فائض إنتاج لا يصرف، لأن مستوى الطلب يكون كافياً لامتناع الإنتاج الإضافي ويحدث العكس تماماً في فترات الانكماش لأن الطلب يكون ضعيفاً بوجه عام على مختلف السلع والخدمات فيضطر المنتج لتخفيض إنتاجه وعرضه .

وأيضاً فإن الأحوال السياسية المستقرة في البلد توفر مناخاً مشجعاً على الإنتاج وعندئذ يكون الاستقرار السياسي أحد عوامل انتعاش النشاط الاقتصادي أما الأحوال السياسية المضطربة فلها تأثيرها السلبي على الإنتاج والعرض بشكل عام .

ثامناً - التغيير في (العوامل الأخرى) المؤثرة في العرض :

رأينا سابقاً أن جدول العرض و كذلك منحني العرض يفترضان بقاء جميع العوامل التي تؤثر في الكمية المعروضة (ماعداء السعر) ثابتة من دون تغيير ، وذلك بقصد التأكد من أن التغيير في الكمية المعروضة إنما يرجع إلى التغيير في سعر السلعة فقط . إذاً في هذه الحالة فإن المتغيرين الوحيدين هما السعر والكمية المعروضة فقط .

ولكن ماذا يحدث للكميات المعروضة لو حصل تغيير في (العوامل الأخرى) وعند

مستويات الأسعار نفسها السائدة قبل التغيير ؟

في حال حدوث ذلك ، أي حصل تغيير في واحد أو أكثر من العوامل الأخرى فإن جدول العرض بدوره يتغير، وكذلك يتغير وضع منحني العرض ، وبالتالي نحصل على جدول ومنحني عرض جديدين .

وتتوقف أرقام الجدول الجديد وكذلك وضع منحني العرض الجديد على ما إذا كان التغير الذي حدث في العوامل الأخرى من شأنه أن يؤدي إلى زيادة العرض أو إلى نقص العرض.

فإذا كان التغير في واحد أو أكثر من عوامل العرض الأخرى من شأنه أن يؤدي إلى زيادة العرض ، كأن تنخفض تكلفة الإنتاج ومعدلات الضرائب ، فإننا نحصل على جدول العرض الجديد التالي :

جدول رقم (13)

الكمية المعروضة بعد التغيير في العوامل الأخرى بالزيادة (الجدول الجديد)	الكمية المعروضة قبل التغيير في العوامل الأخرى (الجدول القديم)	سعر الوحدة
3000	2500	100
2600	2100	90
2300	1800	80
2000	1500	70
1500	1000	60

واضح من هذا الجدول أن العلاقة بين التغيير في السعر والتغيير في الكمية المعروضة ظلت على حالها بوصفها علاقة طردية . إلا أن الكميات المعروضة قد زادت عما كانت عليه في الجدول القديم عند مستويات الأسعار السائدة نفسها قبل التغيير في العوامل الأخرى

فمثلاً كانت الكمية المعروضة عند السعر (90) هي 2100 في الجدول القديم أصبحت في الجدول الجديد 2600 عند نفس السعر وهكذا .

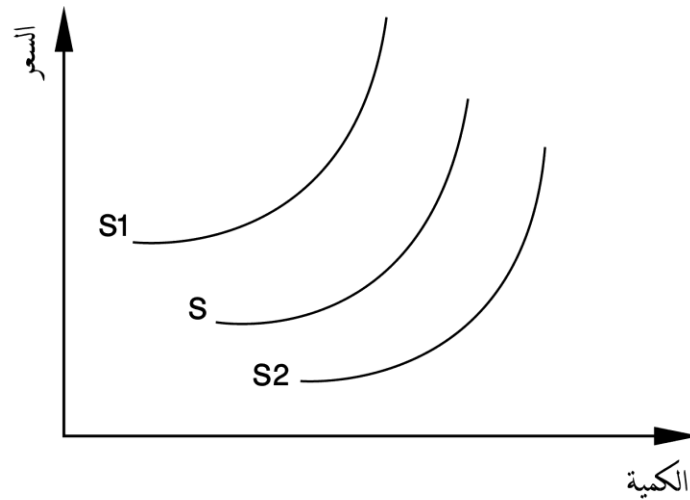
أما إذا كان التغيير في واحد أو أكثر من العوامل الأخرى من شأنه أن يؤدي إلى نقص العرض تزداد تكلفة الإنتاج ومعدل الضرائب فإننا نحصل على جدول العرض الجديد التالي :

جدول رقم (14)

الكمية المعروضة بعد التغيير في العوامل الأخرى بالنقصان (الجدول الجديد)	الكمية المعروضة قبل التغيير في العوامل الأخرى (الجدول القديم)	سعر الوحدة
2200	2500	100
1900	2100	90
1600	1800	80

1300	1500	70
900	1000	60

في هذا الجدول نرى أيضاً أن العلاقة بين التغير في السعر والتغير في الكمية المعروضة بقيت طردية . إلا أن الكمية المعروضة نقصت عند كل سعر عما كانت عليه في الجدول القديم . فمثلاً كانت الكمية المعروضة عند السعر (100) هي 2500 في الجدول القديم أصبحت في الجدول الجديد 2200 ... وهكذا . ويمكن تمثيل حالتي زيادة العرض ونقص العرض بيانياً كما في الشكل التالي:



الشكل البياني رقم (6)

حالات العرض قبل وبعد تغير العوامل الأخرى

حيث يمثل المنحنى S حالة العرض قبل تغير العوامل الأخرى . والمنحنى S2 فيمثل حالة العرض بعد تغير العوامل الأخرى بالزيادة (حالة انخفاض تكلفة الإنتاج ومعدل الضرائب) حيث ينتقل المنحنى بالكامل باتجاه اليمين ، وهذا يعني أن الكمية المعروضة عند كل سعر زادت عما كانت عليه . أما المنحنى S1 فيمثل حالة العرض بعد تغير العوامل الأخرى بالنقصان (حالة ارتفاع تكلفة الإنتاج ومعدل الضرائب) حيث ينتقل المنحنى بالكامل باتجاه اليسار، وهذا يعني أن الكمية المعروضة عند كل سعر نقصت عما كانت عليه.

على ضوء ذلك يجب التمييز بين التغير في العرض والتغير في الكمية المعروضة كما سبق وأن ميزنا بين التغير في الطلب والتغير في الكمية المطلوبة فالتغير في العرض يعني تغير أرقام جدول العرض بأكملها وانتقال كامل لمنحنى العرض عن موضعه الأصلي . والتغير في العرض سببه حدوث تغير واحد أو أكثر من العوامل الأخرى المؤثرة في العرض والمشار إليها سابقاً .

أما التغير في الكمية المعروضة فيعني الانتقال في جدول العرض نفسه من كمية معينة عند سعر معين إلى كمية أخرى عند سعر مختلف .
ويتمثل ذلك الانتقال على منحنى العرض بالانتقال من نقطة إلى أخرى على منحنى العرض نفسه .